

Licence Professionnelle Assurance, Banque, Finance

Libelle	ECTS	Compétences attendues	Bloc de compétences
UE 1 : Environnement économique et organisationnel de la banque et de l'assurance	6	Comprendre l'environnement bancaire	Connaître l'environnement économique, juridique, fiscal et financier de la banque et de l'assurance
L'économie monétaire	1	comprendre l'environnement économique	
Les marchés financiers	1	maîtriser les risques inhérents aux placements financiers	
L'organisation commerciale et indicateurs de performance du point de vente	1	appréhender le fonctionnement d'une agence bancaire	
L'informatique bancaire	1	maîtriser les NTIC	
L'anglais bancaire et financier	1	savoir accueillir un client anglophone	
La gestion des risques	1	appréhender les risques liés aux opérations bancaires	
UE 2 : Environnement juridique, fiscal et financier de la banque et de l'assurance	6	Comprendre l'environnement juridique et fiscal	
L'environnement réglementaire	1	connaître les contraintes liées aux activités de banque-assurance	
Le droit bancaire	1	connaître les droits et obligations de la banque et de son client	
L'approche de la gestion patrimoniale	1	savoir comprendre une situation patrimoniale	Maîtriser les caractéristiques des services et produits bancaires et d'assurance
La fiscalité	1,5	maîtriser le fonctionnement de l'IRPP et l'IS	
L'analyse financière	1,5	savoir analyser un bilan et un compte résultat	
UE 3 : Connaissance des produits et services bancaires et d'assurance	6	Maîtriser les caractéristiques des services et produits bancaires et d'assurance	
L'ouverture et la gestion du compte de dépôt	1	maîtriser les caractéristiques des comptes de dépôt	
Les produits d'épargne	1	maîtriser les caractéristiques des produits d'épargne (PEL, CEL, LEP, LDD, ...)	
Les produits d'assurance	1,5	maîtriser les caractéristiques des produits d'assurance	Savoir gérer et développer le portefeuille client
Les crédits proposés aux particuliers	1,5	maîtriser les caractéristiques des crédits consommation et habitat	
Le financement de l'activité professionnelle	1	connaître le client professionnel	
UE 4 : Découverte et gestion de la clientèle dans une logique multicanal	6	Savoir gérer et développer le portefeuille client	
La gestion de la clientèle	3	connaître le client et ses besoins, gérer efficacement la relation	Conduire et conclure un entretien commercial dans une logique de conseil
Le marketing bancaire et la banque digitale	2	connaître les outils d'analyse du comportement du client	
Simulations de gestion d'agence	1	appréhender la difficulté de pilotage d'une agence bancaire	
UE 5 : Commercialisation des produits et services bancaires et d'assurance	6	Conduire et conclure un entretien commercial dans une logique de conseil	
Les techniques de vente et de négociation	1	maîtriser les fondamentaux de la vente	Savoir s'insérer professionnellement
La vente rapide (simulations)	1,5	connaître les méthodes de vente à l'accueil	
La vente à distance	1	savoir utiliser les différents moyens de vente à distance	
La vente conseil (simulations)	2,5	maîtriser la commercialisation de produits et services bancaires et d'assurance en bureau	
UE 1 : Projet	12	Analyser et résoudre une problématique de la banque-assurance	
UE 2 : Stage	18	Apprendre le métier quotidien d'un conseiller débutant	